

Un passaggio culturale: dalla contrattazione alla negoziazione
Di aladino tognon, d.s. bassano del grappa 203

In attesa dei nuovi Organi Collegiali esiste ed è operante un luogo dove, sia pure tra mille difficoltà e diverse interpretazioni di ruolo a volte contrastanti e contraddittorie, si sa chi rappresenta chi e che cosa. Sono nate e funzionano a pieno titolo le R.S.U.. Vorrei porre la questione in termini culturali e non da mansionario: cosa fa il Capo d'Istituto, cosa i rappresentanti delle R.S.U.. Ragioniamo attorno al concetto di negoziazione definendo il contesto. Le R.S.U. e i Dirigenti contrattano tra loro per poi porre i risultati in un contesto più nobile e complesso: quello della negoziazione.

Contrattazione e negoziazione sono due livelli diversi di relazione che rispondono alle modalità di organizzazione oggi presente nel mondo del lavoro. In sintesi e semplificando provo a descrivere le organizzazioni del lavoro come si presentano oggi:

- un'organizzazione è composta da una struttura, da sistemi gestionali, da sistemi remunerativi, da ruoli
- l'organizzazione ha dei sistemi gestionali: di pianificazione, d'informazione, di valutazione interna
- tutto ciò è interpretato dalle persone, con le loro abitudini, l'alta o la bassa motivazione, gli stili di coordinazione e di comando, la comunicazione e i suoi articolati flussi
- l'organizzazione, interpretata dalle persone, vive di una propria specifica "cultura organizzativa" costituita dalla sua storia, dalle sue esperienze (positive e negative), Dai suoi valori (costruiti nel tempo)

I primi due punti caratterizzano la contrattazione ma sono burocratici, freddi e privi di successo senza la negoziazione che caratterizza gli ultimi due

C'è il pericolo di ingabbiare le relazioni sindacali solo nella contrattazione. E' un rischio per sindacalisti ottusi, è una pecca grave per Capi d' Istituto che vogliono semplificare ciò che di per se stesso è complesso

C'è bisogno di formazione a tutti i livelli per non emarginare la conquista importante sia per i lavoratori, sia per l'organizzazione di avere a disposizione un tavolo negoziale .

- Come al solito, nel nostro Paese non è mai prevista una formazione preventiva, ognuno di noi è vittima del nuovo e si deve, da solo, fare le ossa. E' inutile piangerci sopra, prendiamo atto e insieme aiutiamoci ad imparare il mestiere, in questo caso a negoziare.
- Avere chiara la distinzione tra bisogni e desideri: sui primi si contratta sui secondi si negozia
- Essere sensibili al collettivo: va sempre salvaguardato il benessere comune
- Avere massima attenzione non solo ai contenuti, ma soprattutto ai processi

Il negoziatore, sia il capo d'Istituto, sia la R.S.U. sono coloro che tentano di:

- Realizzare interessi e contenuti utili a soddisfare i sette diritti e l'esigenza di lavorare in un'organizzazione benestante
- Inventano rapporti e processi utili alla risoluzione dei problemi. Sanno superare ed interpretare in modo flessibile ed articolato, non semplificano la realtà ma la diversificano secondo le esigenze soggettive dell'organizzazione
- Concordano e contrattano soluzioni. Non si fermano alla norma ma la interpretano come risorsa per la soluzione dei problemi. Sono creativi, rendono un po' più abbondante ciò che è scarso e conflittuale
- Negozano consenso. Ciò che si decide nelle stanze negoziali va supportato con una sinergica azione d'informazione di condivisione degli accordi

- Il fine di ogni negoziazione, lo scopo di ogni negoziatore, al di là dei problemi da risolvere, è quello di costruire e creare benessere all'interno della organizzazione

Solo così c'è la speranza che la contrattazione/negoziazione all'interno degli Istituti scolastici autonomi aiuti a passare dalla diversità degli interessi, alla comunità della "mission", dall'estraneità all'appartenenza.